

医療テック業界 戦略レポート 2025

ペイシエント・セントリックDX
の未来：データとAIが駆動する
生存戦略



エグゼクティブサマリー：技術的「新奇性」から「実証された価値」へのパラダイムシフト

現状 (Current Situation)

- 市場規模：2030年に約1兆ドルへ到達（CAGR >20%）。
- 投資環境：VC投資は2021年の527億ドルから2024年の101億ドルへ急減。市場は成熟フェーズへ。
- インサイト：「簡単な資金調達」の時代は終了。

課題 (Critical Challenge)

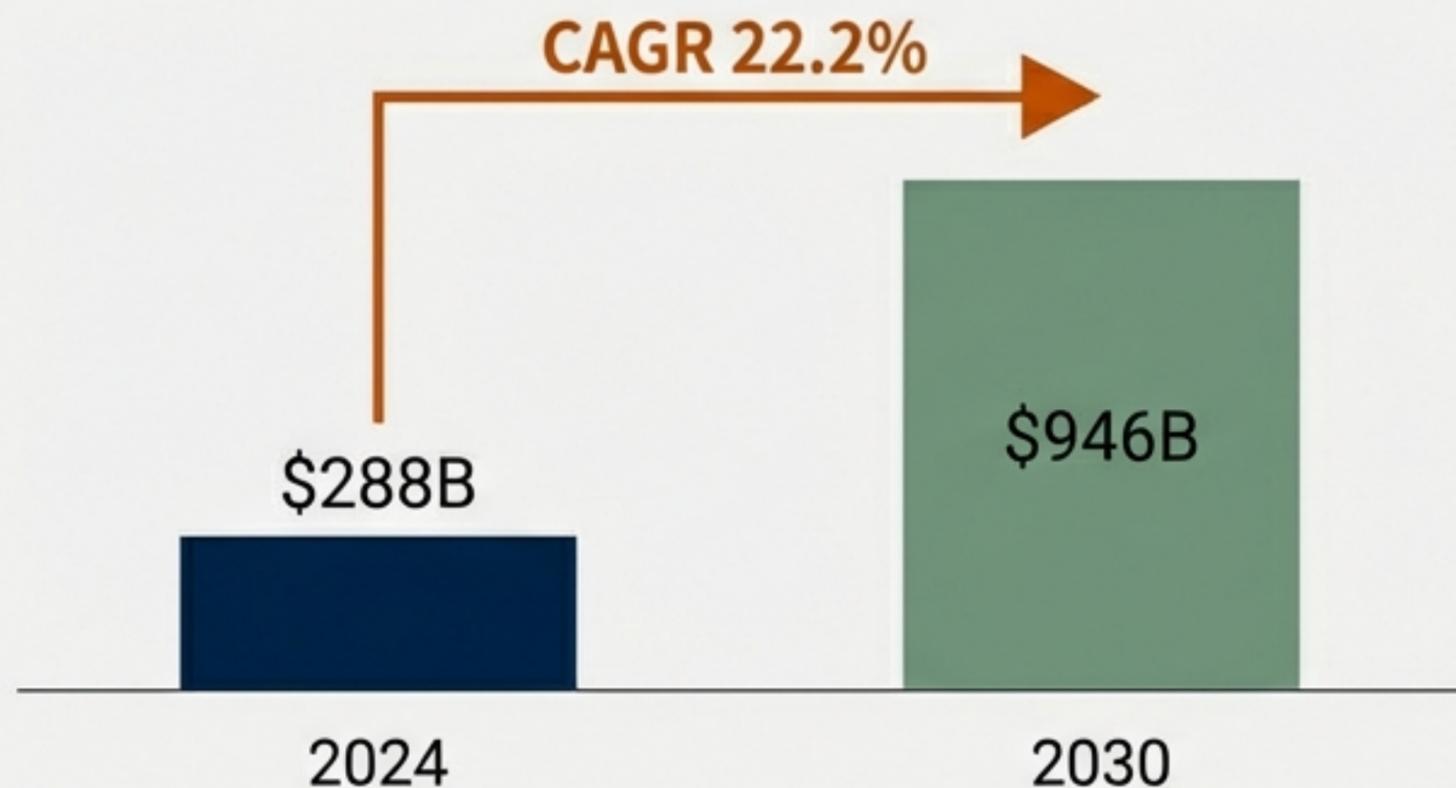
- 技術革新だけでは勝てない時代。
- 「死の谷」：薬事承認から保険償還までのギャップが企業の存続を脅かす。
- 事例：FDA承認を得ながらも破綻したPear Therapeutics。

成功の鍵 (Strategic Imperatives)

1. ビジネスモデル構築力：規制を突破し、償還戦略を確立する。
2. 現場実装力：UX統合により医師の燃え尽き症候群を解決する。
3. データ覇権力：PHR/EHR/ゲノムを統合したエコシステムを構築する。

構造的需要に支えられた確実な市場拡大：2030年に向けて

グローバル市場規模推移 (Global Market)



日本市場のポテンシャル (Japan Market)

**2030年予測: 約90億ドル
(1.36兆円)**

医療DX令和ビジョン2030による加速

成長ドライバー：

- 世界的な高齢化と慢性疾患（糖尿病・心血管疾患）の増加
- 経済的圧力による「治療」から「予防」へのシフト

外部環境分析：市場を規定する6つのマクロ要因（PESTLE）

<p>POLITICS（政治）</p> <ul style="list-style-type: none">• 日本：「医療DX令和ビジョン2030」• EU：欧州健康データスペース（EHDS）	<p>ECONOMY（経済）</p> <ul style="list-style-type: none">• Value-Based Care（価値に基づく医療）への圧力• VC資金の選別化（ROI重視）	<p>SOCIETY（社会）</p> <ul style="list-style-type: none">• ペイシエント・セントリシティ（患者中心）• 「治療」から「予防」への意識変化
<p>TECHNOLOGY（技術）</p> <ul style="list-style-type: none">• 生成AI / GenAI革命• ウェアラブルによるRWD生成	<p>LEGAL（法規制）</p> <ul style="list-style-type: none">• SaMD規制の壁• 各国の償還制度の違い（日米独）	<p>ENVIRONMENT（環境）</p> <ul style="list-style-type: none">• ESG経営の要請• 遠隔医療によるカーボンフットプリント削減

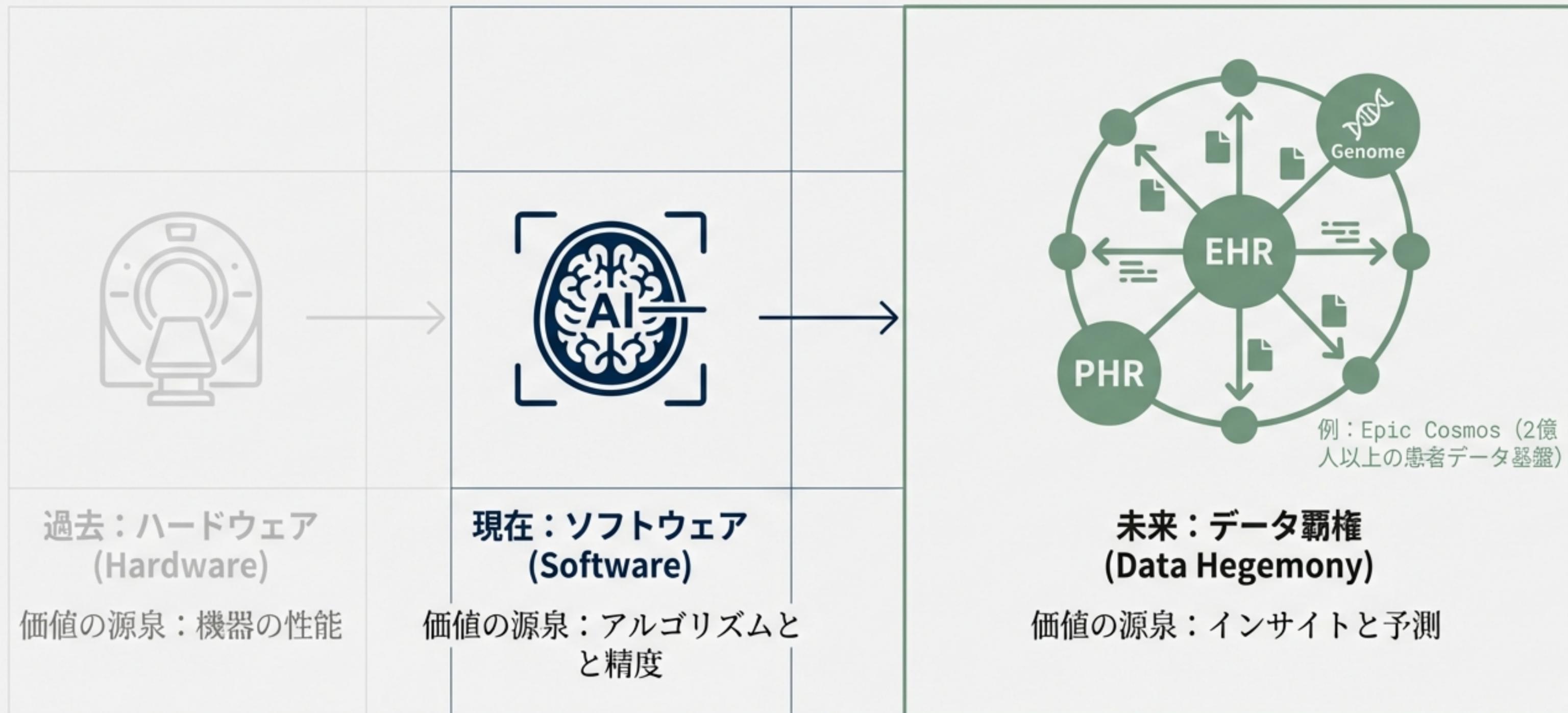
競争環境：GAFAMの参入脅威と買い手交渉力の増大



顧客セグメンテーションとKBF：誰の「痛み」を解決するのか

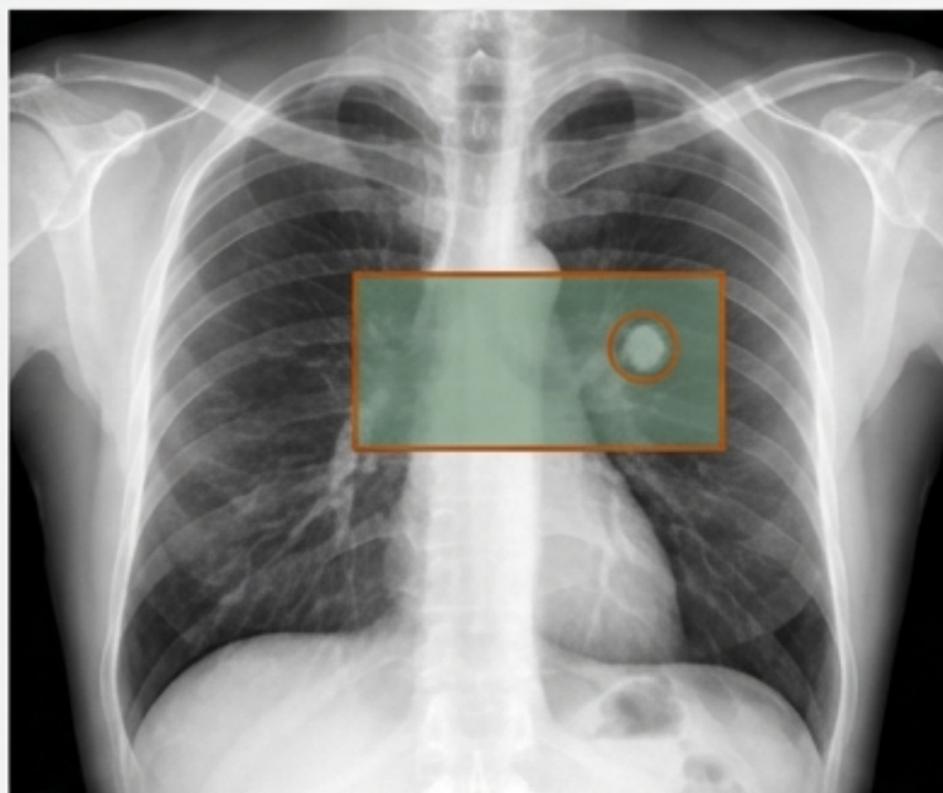
セグメント (Segment)	主な課題 (Pain Points)	KBF (重要購買決定要因)
医師 (Physician)	燃え尽き症候群、EHR入力負担	ワークフロー統合 (クリック数を増やさない)、時間短縮
病院経営者 (Hospital)	利益率の低下、スタッフ離職	明確なROI、既存システムとの相互運用性
保険者 (Payer)	医療費の高騰	入院・合併症の削減エビデンス (Value-Based Care)
患者 (Patient)	アクセスの悪さ、高コスト	優れたUX/UI、低い自己負担額

バリューチェーンの変容：ハードウェアから「データ・エコシステム」へ



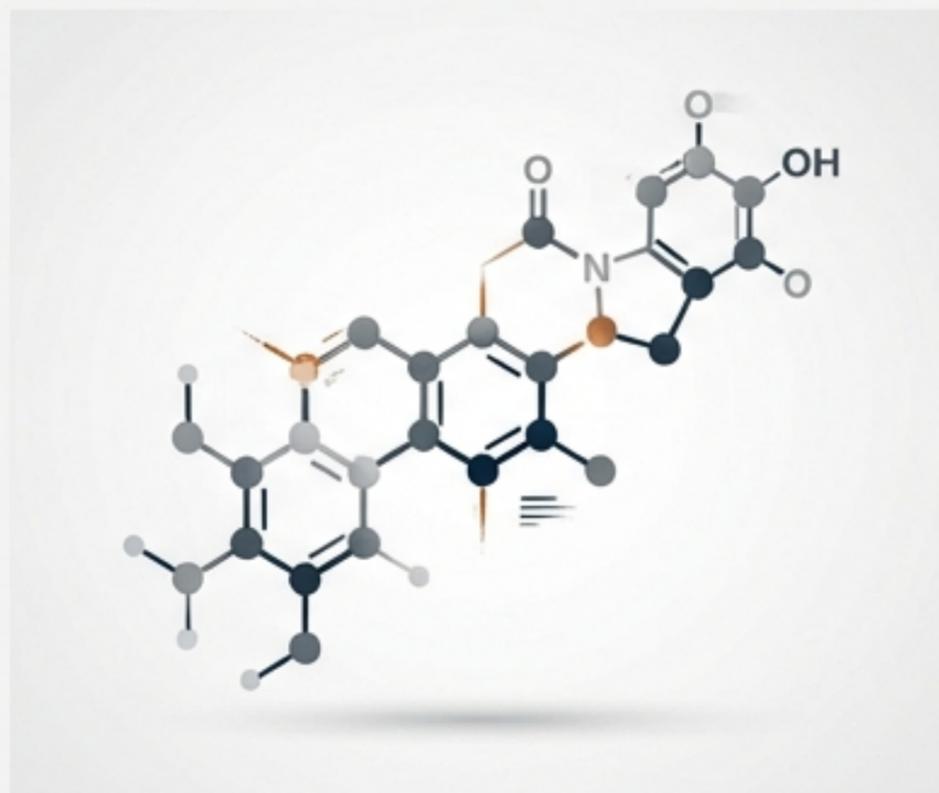
テクノロジー・カタリスト (1) : AIによる臨床プロセスの革新

画像診断支援 (Diagnostic Support)



精度とスピードの向上。見逃し防止。
代表例：**Lunit**, **Viz.ai**

創薬プロセス (Drug Discovery)



分子探索の**コストと時間を劇的に削減**。

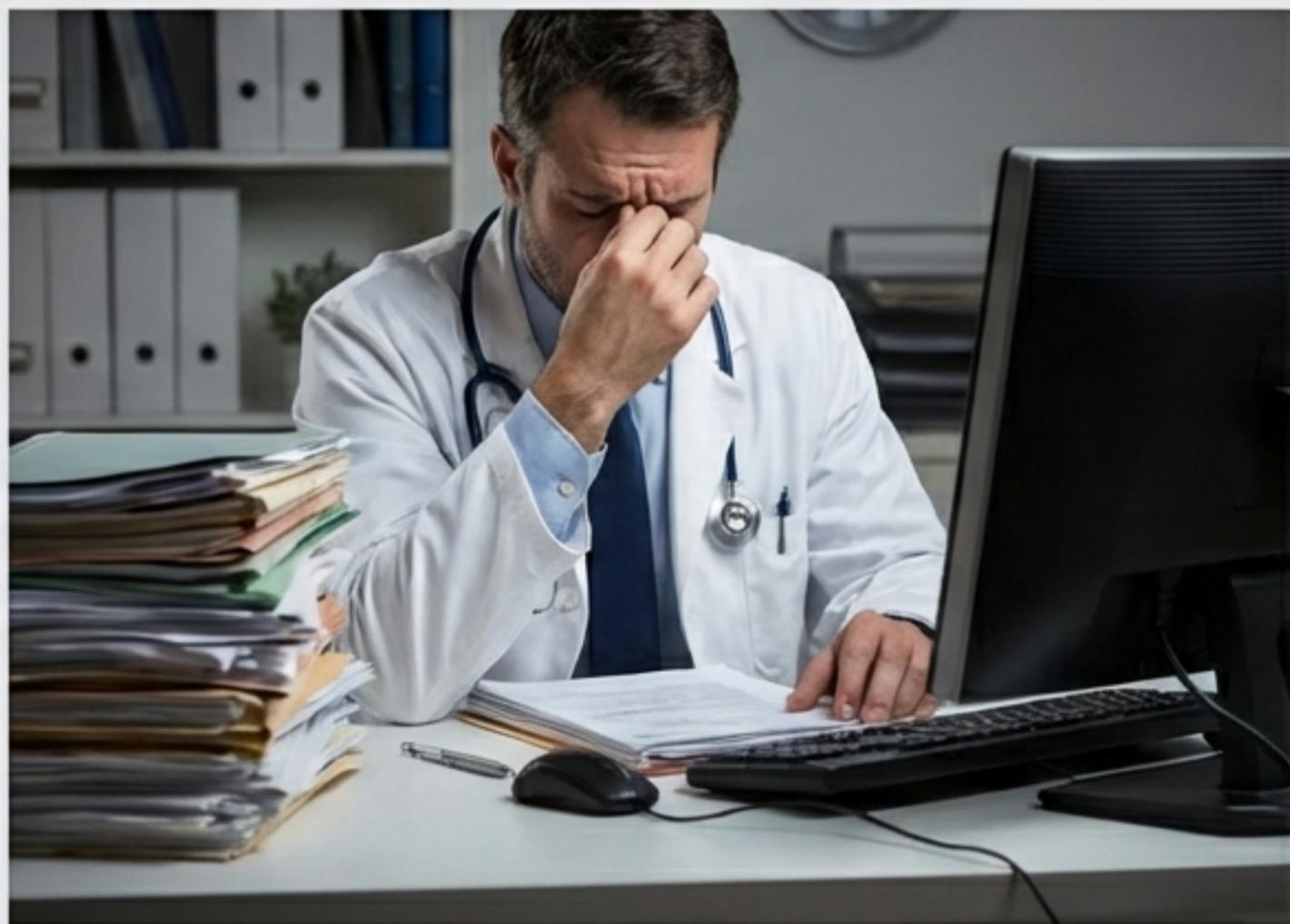
個別化医療 (Precision Medicine)



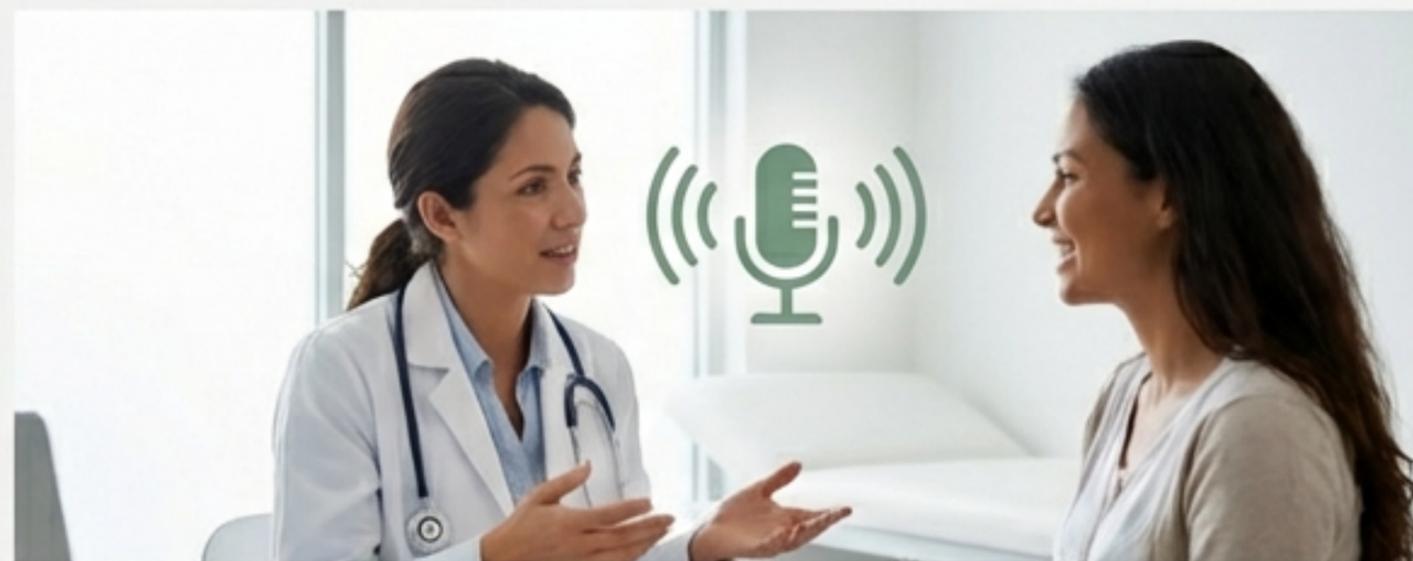
ゲノム情報とRWDの統合による**最適治療**。
オンコロジー領域での進展。

テクノロジー・カタリスト (2) : 医師の「燃え尽き」を救う業務自動化

課題：事務作業による圧迫
医師のバーンアウトの主因



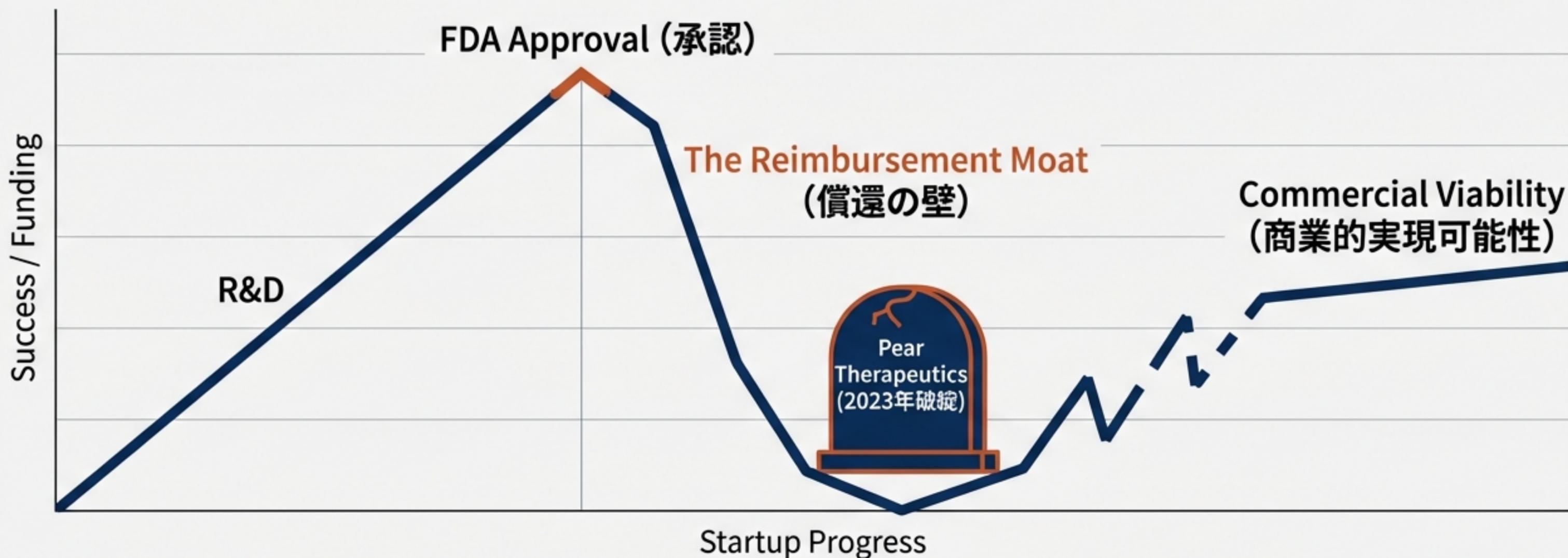
解決策：Ambient AI / 自動書記
Case Study: Nuance DAX Copilot



文書作成時間を**50%削減**
(従来比)

1診察あたり約7分の節約
(平均)

「死の谷」の教訓：FDA承認はゴールではない



教訓：規制戦略（承認）と同じくらい、償還戦略（支払い）が重要。
医師が処方しやすく、保険が支払われる仕組みがなければ、製品は普及しない。

内部リソース分析 (VRIO) : 競争優位の源泉となる「希少資源」

リソース (Resource)	説明 (Description)	分析 (Analysis)
高品質データ (High-Quality Data)	専門医によるアノテーション付きデータセット。	希少性：高 (New Oil)
トリプル・スペシャリスト人材	臨床知識 + AIエンジニアリング + 薬事規制	希少性：極めて高い (The Biggest Bottleneck)
パートナーシップ	トップ大学病院との独占的R&D契約。	模倣困難性：高

GAFAMや金融業界との人材獲得競争がコストを押し上げている。

競合ポジショニング：プラットフォーマー vs スペシャリスト

医療機関 / 企業 (Enterprise/B2B)	Tech Startups (技術系) Lunit, Viz.ai Roboto Mono ■ 臨床精度	Incumbents (既存大手) Epic, Oracle Cerner, GE Healthcare Roboto Mono ■ ワークフローの支配
一般消費者 (Consumer/B2C)	DTx Apps CureApp, Akili Roboto Mono ■ 行動変容	GAFAM Apple, Amazon Roboto Mono ■ UXとユーザー基盤
	ニッチ / 専門特化 (Niche)	プラットフォーム (Platform)

未来潮流：境界線の消失と融合



ハイブリッド・ケア (Hybrid Care)

対面と遠隔のシームレスな移行。
テレヘルスは「代替」ではなく
「補完」へ。



InsurTechの融合 (InsurTech Convergence)

予防と保険の融合。Vitalityモデルのように、ウェアラブルデータに基づくインセンティブ設計。



データ・ポータビリティ戦争 (Data Portability)

患者情報のコントロール権争い。
政府 vs Apple vs Epic。

戦略的提言：「ハイブリッド・スペシャリスト」モデルの追求

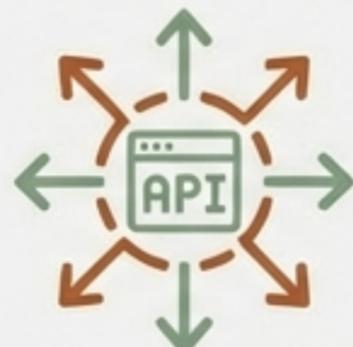
プラットフォームと戦うな。統合せよ。



特定の疾患領域で
圧倒的No.1になる

Deep Vertical Dominance

(例：オンコロジー、循環器)



エコシステムへの
API統合

Ecosystem Integration

EpicやApple Healthと連携する。



二方向のROI実証

Dual-Sided ROI

医師（時間短縮）と保険者（コスト削減）の両方に価値を示す。

実行ロードマップ：エコシステム統合への3つのフェーズ



「ツールベンダー」から、医療データエコシステムの「不可欠なパートナー」へ進化せよ。